

3.6 – Uma experiência radical (e uma mudança de planos).

O presente capítulo, além de determinar as dificuldades de campo mais freqüentes nas viagens dos operadores Lumière – algumas delas bem banais, mas de graves conseqüências –, pretende discutir as ameaças impostas pela concorrência. Finalmente, deve explorar os resultados de algumas experiências individuais vividas por estes funcionários de Lyon, assim como uma mudança na estratégia comercial da *Société* que definiria o futuro do cinematógrafo.

I

Se Alexandre Promio havia se encarregado da formação teórica dos operadores Lumière, as situações práticas apareceriam desorganizando todo o aprendido, e exigindo soluções imediatas para problemas sequer imaginados. Abria-se um grande abismo entre os que planejavam suas viagens antecipando os riscos e traçando segundas opções, e aqueles que se lançavam no mundo sem organizar itinerários ou pensar em planos B. Pelo mesmo motivo, distinguiam-se as sortes dos operadores “de elite”, como Veyre, Mesguich, Trewey, Doublier e o próprio Promio, todos com autonomia para decidirem seus destinos e escolherem em que oportunidades investir, e os que, como Marius e Pierre Chapuis, seguiam ordens do concessionário local, nem sempre lá muito empenhado.

A primeira obviedade determinante era a de que deviam refletir bem sobre os trabalhos em cidades afastadas e desconhecidas. Mais uma vez, países de dimensões muito grandes e com centros urbanos dispersos dificultavam as coisas, adicionando um fator de distância que podia inviabilizar financeiramente a visita de um posto Lumière. O desejo romântico de desbravar o desconhecido e conquistar mercados isolados (mesmo quando “mercado” em si não existia) pesava, contudo, na hora de tomar tais decisões. Os resultados eram às vezes dramáticos: Marius Chapuis, viajando pela Rússia, chegava a viajar 24 horas dentro de um trem, indo de um posto a outro.³⁰⁶ Gabriel Veyre, na América Central, fazia a apenas quatro quilômetros por hora uma subida de rio (ou seja, contra a correnteza) que após sete dias seria seguida por três ou quatro outros no lombo de uma mula.³⁰⁷ Em ambos os casos, tempo em trânsito significava

³⁰⁶ Rittaud-Hutinet, *op. cit.*, p. 242.

³⁰⁷ Jacquier & Pranal, *op. cit.*, p. 98.

ociosidade e, por conseqüência, risco de prejuízo. E também: em cada jornada dessas passava-se um tempo considerável longe dos quartos de hotel ou pensão, comumente deixando-os desprotegidos do frio ou de intempéries, e resultando não raramente em um operador adoecido – fosse por pneumonia, ou por enfermidades tropicais, como a febre amarela de Veyre:

*Ah oui, j'en ai soupé de l'Amérique! Mieux vaut cent fois mourir de faim en France que de souffrir dans ce pays perdu.[...]La fièvre empirait toujours! Pendant deux jours, j'ai eu un fort délire. Je ne croyais pas revoir la France! Il me semblait que tout était fini pour moi.*³⁰⁸

Para fins de ilustração, Gabriel Veyre e Marius Chapuis terão aqui suas experiências aproveitadas para exemplificar duas formas diagonalmente opostas de se fazer as coisas. O primeiro, com formação superior, independência profissional e capacidade de projeção, certamente encontrou problemas de natureza diversa dos do segundo, um jovem de dezessete anos sem vivência e sob as ordens de um concessionário pouco organizado. Novamente, “previsão” era a palavra da diferença. Enquanto Veyre, no navio que o levava à América Central, estudava espanhol³⁰⁹, preparando-se para suas andanças pelo México, Chapuis e seu grupo mostravam-se incapazes de liberar o equipamento retido pela alfândega russa, simplesmente por desconhecerem a língua local, ou por não terem providenciado um intérprete³¹⁰.

As diferenças culturais de país para país sem dúvida se impunham durante as viagens, provocando conflitos entre os agentes do cinematógrafo e personagens locais. Impedimentos burocráticos, retenções de material, prisão de operadores – situações em que com freqüência a diplomacia francesa interferia de forma determinante, arrefecendo os desentendimentos através de uma estratégia bem estabelecida internacionalmente, com uma dose de universalismo admirável: a propina, que dispensava traduções.³¹¹

Ambos assistiram, como provavelmente todo operador, a planos se desfazerem devido a condições meteorológicas, as quais podiam, em casos extremos, ser responsáveis pelo fracasso absoluto da presença Lumière em uma

³⁰⁸ “Ah, sim, eu estou cheio da América! Vale cem vezes mais morrer de fome na França que sofrer neste país perdido. [...] A febre imperava sempre! Durante dois dias, tive um forte delírio. Não acreditava rever a França! Parecia-me que estava tudo acabado para mim.” Ibidem, pp. 99 e 101.

³⁰⁹ Ibidem, p. 37.

³¹⁰ Rittaud-Hutinet, *op. cit.*, p. 242.

³¹¹ Ibidem, p. 14; Seguin, *op. cit.*, p. 85.

dada cidade. Trata-se sem dúvida de algo óbvio, mas de uma obviedade da qual dependiam invariavelmente. Uma nevasca talvez fosse o necessário para impedir que um posto chegasse a seu destino final, da mesma maneira que uma temporada de chuvas podia inviabilizar a ida do público até à sala de exibição³¹², condenando a investida dos concessionários locais.

Igualmente cotidiana, a malfeitoria de marginais locais dificultava o trabalho dos operadores. Havia desde os pequenos gatunos, sempre interessados em roubar as fitas projetadas – um mercado negro se desenvolvera a partir destas³¹³ –, até criminosos de maior vulto, que obrigavam os funcionários de Lyon a andarem armados. No primeiro caso a atenção deveria ser redobrada, impedindo que estranhos se aproximassem durante a sessão. O sumiço de filmes acarretaria em um desconto reparatório no 1% recebido, pelo operador, sobre as receitas³¹⁴, cobrando assim os prejuízos com a perda. No segundo, a solução muitas vezes escolhida era a da contratação de mercenários para a proteção das equipes, evitando assim o roubo do equipamento.³¹⁵

Problemas técnicos assolavam, da mesma maneira, os cinematógrafos itinerantes. Para começar, o próprio desgaste do projetor ou da lanterna, para não falar dos filmes, se apresentava após algum tempo de uso³¹⁶. Quanto maiores as distâncias e mais longas as viagens, pior seria o estado de conservação da câmera, naturalmente, assim como os casos de extravio. Marius Chapuis comenta:

...rien d'étonnant que du matériel n'ait fini par disparaître. Si l'on songe au commerce que nous faisons : emballer les appareils et tout à la vapeur pour aller donner une séance dans un théâtre à dix heures de voyage et revenir le lendemain travailler à Odessa, repartir le surlendemain encore, etc, ça nous était bien facile de perdre !³¹⁷

A falta de um ambiente especializado para a instalação dos postos, além disso, dificultava todo processo que pedisse um laboratório, ou pelo menos uma câmara escura. Já se falou aqui, anteriormente, sobre revelações de negativo em banheiros, ou mesmo em caixões emprestados de funerárias. A maior dificuldade

³¹² Jacquier & Pranal, *op. cit.*, p. 55.

³¹³ Rittaud-Hutinet, *op. cit.*, p. 100.

³¹⁴ *Ibidem*.

³¹⁵ Mesguich, *op. cit.*, p. XII

³¹⁶ Rittaud-Hutinet, *op. cit.*, p. 84.

³¹⁷ “... nada de impressionante o material ter acabado desaparecendo. Se pensarmos no comércio que fazemos: embalar os aparelhos às pressas para ir apresentar uma sessão em um teatro a dez horas de viagem, e voltar no dia seguinte para trabalhar em Odessa, partir novamente um dia depois, etc, era bem fácil perder!” Marius Chapuis IN: *Ibidem*, p. 100.

técnica encontrada, contudo, relacionava-se ao uso de eletricidade – quando ela havia.

A energia elétrica, em certas localidades, era liberada apenas a partir de oito ou nove da noite, o que limitava as exibições a esse horário³¹⁸. Segunda dificuldade, a amperagem, que obrigava o operador (nem sempre um técnico naquilo) a realizar adaptações e experiências com a corrente. O resultado alcançado podia representar uma imagem escura demais ou clara demais, sendo que neste último caso a conseqüência provável seria um estouro das lâmpadas. A conformidade entre os parâmetros elétricos do cinematógrafo e os da cidade dependia de um esforço individual, nem sempre alcançado. Veyre, uma vez, tenta utilizar uma máquina de vapor para acionar o projetor, o que não rende muitos frutos. Em outra, mais bem sucedida, adapta lâmpadas locais (mexicanas) ao equipamento francês, combinação que de alguma maneira misteriosa acaba funcionando³¹⁹.

Questões administrativas, finalmente, atrapalhavam da mesma forma o bom andamento dos negócios. Outra vez: planejamento. O maior problema de equipes dirigidas por concessionários, como a de Marius Chapuis, na Rússia, estava na falta de organização com a qual trabalhavam, obrigando-os a um regime de instabilidade e, pior ainda, ociosidade. Períodos de grande prosperidade – em que uma ânsia enorme toma conta da equipe empenhada a trabalhar à exaustão, oferecendo inúmeras sessões por dia a uma audiência espantada pelo cinematógrafo e disposta a pagar ingressos para ver e rever os mesmos filmes – são substituídos por outros em que trabalho simplesmente não existe, em que os operadores esperam em seus quartos de hotel dias a fio pelo chamado de uma cidade a dias de viagem, ou perambulam pelas ruas embebedando-se e divertindo-se nas casas de prostituição. Um dia o sucesso é total, e os operadores se desdobram para responder à demanda, mas em outros o ócio e a falta de perspectiva tomam conta, fazendo-os esperar por um chamado que às vezes demora a aparecer. Chapuis novamente desabafa em suas cartas:

*Je crois que je suis venu en Russie pour me promener et non pour travailler (...).
Voilà quinze jours que je suis à Odessa et je n'ai pas commencé.*³²⁰

³¹⁸ Jacquier & Pranal, *op. cit.*, p. 55

³¹⁹ *Ibidem*, p. 57.

³²⁰ “Creio que vim à Rússia para passear e não para trabalhar (...). Eis já quinze dias que estou em Odessa e não comecei.” Marius Chapuis IN: Rittaud-Hutinet, *op. cit.*, p. 80.

*Voilà quinze jours que je me prépare à quitter Odessa (cette chic ville), car avec le directeur que nous avons, on ne sait jamais ce qu'on va faire le lendemain. C'est pour ça que, devant partir lundi, nous sommes encore ici.*³²¹

Ou pior ainda, sequer com o equipamento :

*...l'appareil ne marche pas, cette vie ne peut durer. Je n'aurais jamais cru que nous restions si longtemps ici, payés à ne rien faire.*³²²

Havia uma grande diferença entre o concessionário de Chapuis e um operador inteligente como Veyre, preocupado em desenhar uma turnê coordenada, com um percurso racionalizado de acordo com uma projeção de demanda mínima. Na Rússia, ao invés disso, via-se uma total falta de antecipação, com funcionários inertes em cantos distantes do país aguardando um chamado que poderia surgir de qualquer parte do território, às vezes a uma distância tão grande que tornava inviável a chegada do grupo a tempo, em um desperdício de recursos que tornava a sobrevivência comercial do cinematógrafo algo sofrível. O próprio Veyre, em uma experiência com um concessionário latino americano, diz em carta à mãe, “como te disse, ele não sabe o que quer nem o que faz.”³²³

Após períodos intermináveis de espera, porém, um convite acabava sendo oficializado, geralmente com uma perspectiva de trabalho tão intensa que um outro artifício administrativo acabava entrando em ação, o desdobramento de equipes. Já se disse aqui que cada posto era constituído, em geral, por duas ou três pessoas: uma primeira rodando a manivela, outra operando a lanterna e, finalmente uma eventual terceira que rebobinava as fitas e fazia todo o resto, como apagar as luzes ou cuidar da bilheteria. Desdobrar os grupos significava dar a cada funcionário um cinematógrafo, duplicando (ou triplicando) assim o número de postos. A prática, de certa forma, havia sido estimulada por uma inovação feita pelos irmãos Lumière ao equipamento, tornando possível a uma só pessoa cuidar da manivela e da lanterna ao mesmo tempo³²⁴. Menores os gastos por posto, maior o lucro.

³²¹ “Eis aí quinze dias que me preparo para deixar Odessa (essa cidade chique), pois com o diretor que temos não sabemos nunca o que vamos fazer no dia seguinte. É por isso que, tendo que partir na segunda, ainda estamos aqui.” Ibidem, p. 77.

³²² “... o aparelho não funciona, essa vida não pode durar. Nunca teria acreditado que ficaríamos tanto tempo aqui, pagos para não fazer nada.” Ibidem, p. 106.

³²³ « Comme je te l'ai dit, il ne sait pas ce qu'il veut ni ce qu'il fait. » Veyre IN: Jacquier & Pranal, *op. cit.*, p. 77.

³²⁴ Rittaud-Hutinet, *op. cit.*, p. 94.

II

Chapuis:

*Nous sommes les quatrièmes qui sommes dans cette ville, mais pas de Lumière.*³²⁵

Quando as primeiras levas de operadores treinados por Promio começaram a ser lançadas mundo afora, no início de 1896, o plágio sofrido pelo cinematógrafo já representava uma concorrência em campo, disputando lado a lado com o original a audiência. Dizer “Patente exclusiva” soava como uma abstração sem muito sentido. As projeções organizadas por tais adversários, quando não utilizavam o próprio nome “Lumière” de maneira indevida, numa apropriação dupla, usava outros similares, como “animatographo”, “chronomatographo”, ou “musographo”.³²⁶ Eis, aliás, outra razão para o rápido mercado negro de filmes Lumière – roubados na maioria – que se desenvolveu.

A superioridade técnica da *Société*, mais uma vez, marcava presença, e as dificuldades encontradas pelos funcionários de Lyon de forma alguma se comparavam aos recorrentes problemas experimentados pelos concorrentes, que por regra utilizavam um equipamento de qualidade muito inferior, sempre sofrendo defeitos. Pierre Chapuis, irmão mais velho de Marius, e operador em postos na Itália – zona de disputa acirrada – cita casos de aparelhos concorrentes que, depois de instalados, não resistiam a mais de uma semana de apresentações. Em Brescia, encontra um falso “cinematógrafo Lumière” que entra em pane absoluta após apenas um dia de uso.³²⁷

Ainda assim, mesmo competindo com aparelhos que não necessariamente funcionavam, o grande trunfo da cinematografia residia no choque que provocava, em sua novidade tecnológica, e por isso o prejuízo era considerável quando a chegada de um posto Lumière à cidade acontecia após a instalação de um nome concorrente – o que significava perder à outra equipe o benefício do fator surpresa. No México, Veyre vivia uma situação idêntica a dos irmãos Chapuis:

³²⁵ “Nós somos os quartos a estarmos nessa cidade. Mas não da Lumière.” Marius Chapuis IN: *Ibidem*, p. 97.

³²⁶ *Ibidem*, p. 115.

³²⁷ *Ibidem*, p. 116.

*...nous apprenons qu'un concurrent est venu louer une autre pièce tout à côté. Nous nous hâtons le plus possible pour débiter avant lui.*³²⁸

A disputa lado a lado criou uma corrida para ver quem conseguia abrir as portas ao público antes. Dessa vez, ambos experimentavam o mesmo tipo de dificuldade técnica, a adaptação da corrente elétrica ao mecanismo europeu:

*A propos, notre concurrent a eu les mêmes difficultés que nous pour l'éclairage et il n'a pas eu comme nous l'idée d'associer les deux lampes. Il commence à désespérer et je crois qu'il va renoncer à monter son appareil.*³²⁹

No caso acima se deve dar o crédito a Veyre, e não tanto à qualidade do aparelho Lumière. Se Marius ou Pierre Chapuis estivessem em seu lugar, muito provavelmente não teriam conseguido o mesmo resultado positivo, alcançado pela combinação de lâmpadas francesas e mexicanas.

As armas Lumière se concentravam em uma só determinação, além de sua própria superioridade técnica: sigilo, discrição. Da mesma forma que o ateliê responsável pelos serviços cinematográficos, na usina de Lyon, mantinha-se como área restrita, e que Louis Lumière havia implorado a Doublier que não perdesse o aparelho de vista durante sua viagem à Espanha, operadores como Mesguich recebiam a instrução de proibir que qualquer pessoa examinasse o equipamento, ou mesmo que penetrasse na cabine de projeção³³⁰ (incluindo aí os concessionários).

A concorrência mais acirrada enfrentada pelos operadores Lumière vinha dos Estados Unidos, de Thomas Edison, e era a mais difícil de se competir justamente por causa do bom padrão tecnológico do *American Biograph*, além de uma estratégia comercial que, como a Lumière, apresentava uma eficiente coordenação internacional. A partir do segundo semestre de 1896, a disputa tornou-se mais agressiva, com Edison reduzindo o preço dos ingressos como forma de chamar a audiência³³¹.

Além do valor do ingresso, a renovação dos programas figurava também como um campo de batalha disputado entre Lumière e Edison – novos filmes

³²⁸ “... descobrimos que um concorrente veio alugar uma outra sala ao lado. Nós corremos o mais possível para estrear antes dele.” Veyre IN: Jacquier & Pranal, *op. cit.*, p. 55.

³²⁹ “A propósito, nosso concorrente teve as mesmas dificuldades que nós para a iluminação e ele não teve, como nós tivemos, a idéia de associar as duas lâmpadas. Ele começa a se desesperar e eu creio que ele vá desistir de montar seu aparelho.” Ibidem, p. 57.

³³⁰ Mesguich, *op. cit.*, p. 7.

³³¹ Jacquier & Pranal, *op. cit.*, p. 71.

significavam novas visitas de espectadores recorrentes. A cinematografia, com isso, lentamente mudava seu foco da novidade técnica para o conteúdo fílmico. O americano, depois de um período copiando as fitas francesas, parte para a produção de um conteúdo diferente, explorando ainda mais o *espetacular* – exemplo disso são as fitas de boxe, projetando lutas proibidas pela lei, grande sucesso.

A concorrência entre os dois grupos culminou, em sua radicalização comercial, com a expulsão de Félix Mesguich – para não dizer da própria Lumière – dos Estados Unidos, através de manobras jurídicas que interpretaram o processo de migração deste operador como irregular, iniciando assim um processo de extradição incitado por práticas protecionistas.

Na França, outros grupos bem organizados aos poucos se estruturavam para entrar no filão cinematográfico. Primeiro Georges Méliès, que não apresentava lá tantos riscos comerciais à *Société*, depois empresas de maior porte, como a Pathé e a Gaumont.

Em Lyon, na usina Lumière, era hora de algumas mudanças estruturais.

III

1897, terminava o primeiro ciclo comercial do cinematógrafo. O segundo – e último – seria marcado por duas decisões administrativas extremamente descentralizadoras, encerrando a estratégia de exploração por concessão escolhida inicialmente pelos irmãos Lumière. As mudanças em questão, por sua vez, respondiam a duas transformações do mercado: uma concorrência cada vez mais eficiente, tirando do cinematógrafo seu título de exclusividade e primazia, e a progressiva institucionalização do que começava a ser chamado de *cinema* – não mais a técnica de captação e reprodução de imagens em movimento, mas os filmes em si, e o hábito de assisti-los em salas especializadas.

Com a primeira reformulação interna da *Société*, extinguiu-se o sistema de concessões. Em janeiro de 1897 todos os aparelhos são vendidos aos concessionários, que poderiam dali em diante explorá-los – incluindo o nome “Lumière” – da forma que conviesse. Câmeras, lanternas, acessórios e a própria patente, tudo havia sido colocado à venda,³³² transformando a usina de Lyon em

³³² Rittaud-Hutinet, *op. cit.*, p. 49.

mera distribuidora de materiais cinematográficos – incluindo nesta categoria, ainda, os filmes rodados até aquela data.

A segunda mudança profunda viria em março do mesmo ano: as equipes poderiam, a partir de então, filmar suas próprias fitas, e para tanto haviam recebido o equipamento necessário. Vale a pena lembrar que antes disso só a chamada “elite” de operadores – Promio, Mesguich, Veyre, Doublier e Trewey – tinha autorização para rodar novos filmes. Na prática, a resolução fazia dos projetoristas operadores plenos, transformando os postos em estruturas independentes da *Société*, e auto-suficientes (os negativos podiam ser adquiridos em fornecedores). Donos da câmera, produziriam também os próprios filmes.

Lorsqu'ils reçoivent les nouveaux appareils de prises de vue, de simples opérateurs, les membres des équipes deviennent des cinéastes associés à toutes les phases de la production cinématographique : de la réalisation de films à leur projection devant le public.

*A partir de mars 1897, les opérateurs, ayant reçu le matériel nécessaire à la prise de vue, connaissent, dans toutes les villes où ils passent, un regain de succès : c'est à qui leur demandera d'être filmé.*³³³

Nem todos, entretanto, aventuravam-se na produção, já que ela envolvia custos e condições impostas pelos concessionários – agora “diretores de posto” –, de forma que um mal resultado na captação de imagens talvez recaísse sobre o próprio operador promovido, possivelmente sem um treinamento adequado para essa função. De qualquer maneira, a decisão criava um apelo extra junto a um número maior de cidades, que dali em diante poderiam ver a si mesmas, com mais frequência, representadas na tela.

Nada indica que os filmes produzidos pelas equipes “independentes”, pós março de 1897, de alguma maneira chegavam ao catálogo Lumière para inclusão. O mais provável é que não, posto que isso também envolvia custos e já não havia nada que ligasse comercialmente os postos e a *Société*.

Em maio, aparelhos passariam a ser vendidos ao grande público³³⁴. Durante aquele ano as atividades da companhia sobre o cinematógrafo ainda seriam

³³³ “Quando eles recebem os novos aparelhos para captação de imagens, de simples operadores, os membros das equipes tornam-se cineastas associados a todas as fases da produção cinematográfica: desde a realização dos filmes até à projeção para o público.”

A partir de março de 1897, os operadores, tendo recebido o material necessário à captação de imagens, conhecem, em todas as cidades em que passam, uma retomada de sucesso. São os que pedirão para serem filmados.” *Ibidem*, pp. 100 e 112.

³³⁴ *Ibidem*, p. 49.

importantes, já que as novas determinações haviam suscitado um novo interesse comercial, com uma nova demanda sobre a usina. E o fato de qualquer operador poder realizar seus próprios filmes não significava uma interrupção das produções Lumière, como pôde ser visto no tópico sobre a programação, posto que os filmes rodados pelos funcionários da matriz ofereciam um padrão de qualidade dificilmente atingível por qualquer um, pelo menos por algum tempo. 1897 seria marcado por um intenso comércio de imagens que circulavam de país em país.³³⁵ Louis Lumière, acompanhado o movimento que o mercado fazia, passava aos poucos seu foco de interesse do aparelho-cinematógrafo para o conteúdo-Lumière, concentrando-se na execução de filmes de qualidade. A palavra de ordem, entretanto, continuava sendo a mesma: “exclusividade”.

³³⁵ Ibidem, p. 213.